



Kalkulationen

Unterrichtsfach	<p>Lehrplan HAK:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensrechnung und Controlling – UNCO (1. und 3. HAK, 5. Semester) • Business Training, Projektmanagement, Übungsfirma und Case Studies (4. HAK) • Betriebswirtschaft, Wirtschaftliches Rechnen, Rechnungswesen –BWRR (1. HAS und 3. HAS, 5. Semester) • Betriebswirtschaftliche Übungen einschließlich Übungsfirma, Projektmanagement und Projektarbeit – BWUB (1. HAS und 3. HAS) <p>Lehrplan HLW:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechnungswesen und Controlling (3. Jahrgang) • Rechnungswesen und wirtschaftliches Rechnen (3. Klasse) <p>Lehrplan HTL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wirtschaft und Recht • Kompetenzbereich „Rechnungswesen“ (5. Jahrgang)
Schulstufe	• 9. bis 13. Schulstufe
Thema	• Bezugs-, Absatz- und Differenzkalkulation
Fachliche Vorkenntnisse	<ul style="list-style-type: none"> • Prozentrechnung • Grundlagen der USt (Prozentsätze)
Sprachliche Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Die Bedeutung von Fachwörtern verstehen und diese anwenden können • Fachspezifische Beispiele selbstständig formulieren können
Zeitbedarf	• Je nach Anzahl der eingesetzten Übungen 1 bis 3 Unterrichtseinheiten à 50 Minuten
Material- & Medienbedarf	–
Methodisch-didaktische Hinweise	<ul style="list-style-type: none"> • Sozialformen: Einzelarbeit, Partnerarbeit und Gruppenarbeit (Aufgabe 6) • Methodische Tools: Zuordnung, Reihenfolgeaufgabe, Fehlersuche, Beispiele selbstständig formulieren, Lehrer/innenkarussell • Das Unterrichtsbeispiel beinhaltet mehrere Aufgaben zum selben Thema, die flexibel und je nach Bedarf der Schüler/innen hintereinander oder zur Differenzierung gleichzeitig eingesetzt werden können.
Quellen	• Leisen, J. (2013). <i>Handbuch Sprachförderung im Fach</i> . Stuttgart: Klett. S. 86. (Erklärung zur Aufgabe 6)
Erstellerin	Gabriele Ehmoser



Kalkulationen

Aufgabe 1: Zuordnung

Ordnen Sie den folgenden Begriffen die richtige Erklärung zu.

FACHBEGRIFFE

1	die Absatzkalkulation
2	die Regien
3	der Rabatt
4	der Bruttoverkaufspreis inklusive Umsatzsteuer
5	die Bezugskalkulation
6	der Rohaufschlag
7	der Kassapreis
8	der Einstandspreis
9	der Gewinn
10	der Skonto
11	die Differenzkalkulation
12	der Zielpreis
13	die Bezugskosten

ERKLÄRUNGEN

A	Preis, den man nach Abzug eines Skontos für ein Produkt bezahlen muss.
B	Ein Unternehmen berechnet, wieviel eine Ware beim Einkauf kostet.
C	Preis, den ein Unternehmen für eine Ware tatsächlich bezahlt, bis die Ware beim Unternehmen angekommen ist.
D	Betrag, den ein Unternehmen beim Verkauf eines Produktes verdienen möchte
E	Von einem ... spricht man, wenn der Kunde einen Preisabzug für rasche Bezahlung erhält.
F	Bei einem ... handelt es sich um einen Preisabzug (z. B. beim Kauf einer großen Menge).
G	Preis, den man nach Abzug eines Rabattes für ein Produkt bezahlen muss.
H	Preis, der im Geschäft auf dem Preisschild der Ware steht.
I	Ein Unternehmen berechnet, wieviel es beim Verkauf eines Artikels verdient.
J	Ein Unternehmen kalkuliert, um wieviel es ein Produkt verkaufen muss.
K	Ein anderes Wort für die Gemeinkosten, die in der Kalkulation berücksichtigt werden, z. B. Personalkosten, Miete, Strom heißt ...
L	Kosten, die beim Einkauf der Ware zusätzlich zum Preis des Produktes anfallen, z. B. Transport, Versicherung, Verpackung, ...
M	... setzt sich aus dem Gewinn und den Regien zusammen.



Kalkulationen

Aufgabe 2a: Begriffe der Bezugskalkulation

Bringen Sie diese Begriffe des Schemas der Bezugskalkulation in die richtige Reihenfolge. Schreiben Sie danach das komplette Rechenschema korrekt auf.

der Einstandspreis – der Rabatt – der Skonto – der Listenpreis –
der Zielpreis – die Bezugskosten – der Kassapreis

Rechenzeichen (+ oder –)	Kalkulationsschema

Aufgabe 2b: Begriffe der Absatzkalkulation

Bringen Sie diese Begriffe des Schemas der Absatzkalkulation in die richtige Reihenfolge. Schreiben Sie danach das komplette Rechenschema korrekt auf.

der Bruttoverkaufspreis exkl. USt. – der Rabatt – der Kassapreis –
der Einstandspreis – der Skonto – der Bruttoverkaufspreis inkl. USt. –
der Rohaufschlag – die Umsatzsteuer – der Zielpreis

Rechenzeichen (+ oder –)	Kalkulationsschema



Kalkulationen

Aufgabe 3: Zuordnung und Lösen von Kalkulationsbeispielen

In der folgenden Tabelle finden Sie Beispiele zu den verschiedenen Arten der Kalkulation eines Sportartikelhändlers.

- Kreuzen Sie jeweils an, ob es sich um eine Bezugs- oder Absatzkalkulation handelt und ob diese progressiv oder retrograd gerechnet wird.
- Lösen Sie anschließend alle Beispiele mithilfe des entsprechenden Kalkulationsschemas. Runden Sie immer auf zwei Dezimalen genau.

Beispiel	Bezugs-kalkulation progressiv	Bezugs-kalkulation retrograd	Absatz-kalkulation progressiv	Absatz-kalkulation retrograd
Der Einstandspreis eines Tennisschlägers soll € 63,00 nicht überschreiten. Wie hoch darf der Bruttorechnungspreis des Lieferanten sein, wenn dieser 7 % Rabatt gewährt und die Bezugsspesen € 2,30 betragen?				
Der Verkaufspreis eines Badeanzuges inklusive USt. beträgt € 49,50. Wie hoch darf der Einstandspreis maximal sein, wenn mit 51 % Rohaufschlag und 2 % Skonto kalkuliert wird?				
Der Einstandspreis eines Paares Laufschuhe beträgt € 43,20. Wie hoch ist der Bruttoverkaufspreis inklusive USt., wenn mit 41 % Rohaufschlag, 2 % Skonto und 30 % Rabatt kalkuliert wird?				
Der Bruttoverkaufspreis eines Anoraks beträgt inklusive USt. € 89,00. Wie hoch darf der Einstandspreis bei 39 % Rohaufschlag, 3 % Skonto und 30 % Rabatt maximal sein?				
Es werden 150 Laufshirts zu je € 19,40 netto eingekauft. Der Lieferant gewährt 8 % Rabatt und 3 % Skonto. Für die Zustellung werden € 124,00 verrechnet. Wie hoch ist der Einstandspreis je Stück? Die Kalkulation ist für ein Stück durchzuführen.				



Kalkulationen

Aufgabe 4: Fehlersuche

- a) Lesen Sie den folgenden Text zum Thema „Kalkulationen“ genau.
- b) Markieren Sie die Fehler deutlich.
- c) Schreiben Sie den korrigierten Text in Ihr Heft.
- d) Suchen Sie die Fehler in den Musterbeispielen und kennzeichnen Sie diese.
- e) Lösen Sie die Musterbeispiele korrekt in Ihrem Heft.

Kalkulationen

Bei der Preiskalkulation werden zwei Grundarten unterschieden. Es gibt einerseits die Bezugskalkulation und andererseits die Rabattkalkulation. Beide Arten kann man danach unterscheiden, in welche Richtung gerechnet wird. Hier gibt es die degressive und die progressive Kalkulation.

Eine zusätzliche Art ist die Differenzkalkulation. Hier rechnet sich ein Unternehmen aus, ob es einen Gewinn oder einen Aufwand erwirtschaftet hat. Den Gewinn in Prozent rechnet man aus, indem man den Gewinn in € mal 1000 rechnet und dann durch den Zielpreis dividiert.

Musterbeispiele samt Lösung

Beispiel Bezugskalkulation

Einkauf von 300 Kochtöpfen zu je € 43,20 ex. USt. Der Lieferant gewährt 10 % Rabatt und 2 % Skonto. Die Bezugskosten für die gesamte Lieferung betragen € 35,00. Wie hoch ist der Einstandspreis für einen Kochtopf? Die Kalkulation ist für einen Kochtopf durchzuführen.

Bruttorechnungspreis/Kochtopf	43,20
- 10 % Rabatt	4,32
Kassapreis	38,88
+ 3 % Skonto	1,17
Zielpreis	40,05
+ Bezugskosten	35,00
Einstandspreis/Kochtopf	75,05

Beispiel Absatzkalkulation

Der Einstandspreis eines Mantels beträgt € 80,00. Es sollen 35 % Regien und 15 % Gewinn berücksichtigt werden. Den Kunden/Kundinnen wird ein Skonto von 2 % und 10 % Rabatt gewährt. Wie hoch ist der Bruttoverkaufspreis inklusive USt.? Runden Sie Ihr Ergebnis auf ganze € genau.

Einstandspreis	80,00
+ 15 % Gewinn	12,00
Selbstkosten	92,00
+ 35 % Regien	32,20
Kassapreis	124,20
+ 2 % Skonto	2,48
Zielpreis	126,68
+ 10 % Rabatt	12,67
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	139,35
+ 10 % USt.	13,94
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	135,29
gerundet €	136,00



Kalkulationen

Aufgabe 5: Beispiele selbstständig formulieren können

Die PROINT GmbH handelt mit Sportartikeln.

- Formulieren Sie selbstständig für dieses Unternehmen Angaben zur Preiskalkulation in ganzen Sätzen. In der ersten Spalte der Tabelle ist die entsprechende Kalkulation in Stichworten vorgegeben.
- Geben Sie in der zweiten Spalte an, um welche Art der Kalkulation es sich handelt.
- Tragen Sie Ihre vollständige, ausformulierte Angabe in die dritte Spalte ein. Ergänzen Sie alle fehlenden Angaben (z. B. Namen von Kund/innen und Lieferant/innen) sinnvoll. Die erste Zeile ist als Beispiel bereits ausgefüllt.

Kalkulation in Stichworten	Art der Kalkulation	Ihre ausformulierte Angabe in ganzen Sätzen
Einkauf von Ski mit Rabatt; Einstandspreis?	progressive Bezugs-kalkulation	Wir kaufen 20 Paar Ski bei der Firma Schnell um € 179,00/Paar ein. Der Lieferant gewährt uns 15 % Rabatt und 3 % Skonto. Für die Zustellung verrechnet er € 30,00 für die gesamte Lieferung. Wie hoch ist der Einstandspreis für die gesamte Menge?
Einstandspreis € 89,00 für einen Tennisschläger, Skonto; Bruttorechnungspreis?		
Verkauf einer Wanderjacke mit Skonto und Rabatt; Bruttoverkaufspreis inkl. USt.?		
Einkauf von Badeanzügen mit Rabatt und Skonto; Einstandspreis?		
Preisschild in unserem Geschäft € 159,00 Fußballschuhe, Rabatt; Einstandspreis?		



Kalkulationen

Aufgabe 6: Lehrer/innenkarussell

Das Lehrer/innenkarussell * ist am Ende eines Themengebietes geeignet, um wiederholend und festigend alle Schüler/innen in wechselnden Rollen zu beteiligen. Jeder Schüler/ jede Schülerin hat nach drei Runden zwei Aufgaben bearbeitet und eine als Lehrer/in betreut.

* Durchführung vgl. Leisen, J. (2013). *Handbuch Sprachförderung im Fach*, Praxisteil. S. 86f.

Durchführung

Die Klasse wird in z. B. neun Dreiergruppen (Nr. 1, ..., 9) mit je drei Schüler/innen (A, B, C) eingeteilt. Jede Gruppe bearbeitet eine andere Aufgabe (Aufgabennummer = Gruppennummer).

Runde 1:

Auf ein Signal hin wandern die Schüler/innen A zur nächsten Gruppe. Dort nehmen sie die Lehrerrolle ein. Sie beraten und moderieren die neue Gruppe bei der Bearbeitung ihrer „alten“ Aufgabe.

Runde 2:

Nach einer festgesetzten Bearbeitungszeit wandern die Schüler/innen B mit der soeben bearbeiteten Aufgabe zur nächsten Gruppe. Dort nehmen sie die Rolle der Lehrperson ein.

Runde 3:

Dasselbe machen anschließend die Schüler/innen C, sodass die alte Gruppe wieder komplett ist.

Aufgaben

- a) Bilden Sie drei Dreiergruppen.
- b) Nehmen Sie sich pro Gruppe eine Angabe und lösen Sie die drei Beispiele zur Kalkulation zunächst in Einzelarbeit. Schreiben Sie das vollständige Kalkulationsschema auf. Lassen Sie Ihre Lösung von Ihrem Lehrer/Ihrer Lehrerin kontrollieren.
- c) Verfassen Sie eine Musterlösung in der Gruppe mit dem vollständigen Kalkulationsschema. Achten Sie darauf, dass Ihre Lösung besonders übersichtlich ist.
- d) Eine/r von Ihrer Gruppe wechselt in die nächste Gruppe und erklärt den anderen Schüler/innen eines der eigenen Beispiele als Lehrer/in.
- e) Nun sollen die Schüler/innen der anderen Gruppe die restlichen Beispiele lösen. Vergleichen Sie die Beispiele.



Kalkulationen

Angabe Gruppe 1: Bezugskalkulation

1. Unser Unternehmen kauft 35 Computer zu je € 729,00 ein. Der Lieferant gewährt uns 25 % Rabatt und 2 % Skonto. Die Bezugskosten für die gesamte Lieferung betragen € 350,00. Wie hoch ist der Gesamteinstandspreis (für alle 35 Computer) und wie hoch ist der Einstandspreis für einen Computer? Die Kalkulation ist für alle 35 Stück durchzuführen.
2. Der Einstandspreis eines Geschirrspülers soll € 459,00 nicht überschreiten. Es werden 50 Geschirrspüler bestellt. Die Lieferantin gewährt 6 % Sonderrabatt und 3 % Skonto. Die Bezugskosten betragen € 160,00 für die gesamte Lieferung. Wie hoch darf der Listenpreis der Lieferantin für einen Geschirrspüler höchstens sein? Die Kalkulation ist für einen Geschirrspüler durchzuführen.
3. Das Angebot einer Lieferantin lautet: 5 Maschinen zu € 3.420,00/Stück. Sie bietet weiters 15 % Rabatt und 3 % Skonto. Für die Zustellung der gesamten Lieferung verrechnet sie € 375,00. Wie hoch ist der Einstandspreis je Maschine? Die Kalkulation ist für eine Maschine durchzuführen.

Angabe Gruppe 2: Absatzkalkulation

1. Der Einstandspreis eines Spatens ist € 21,60. Wir rechnen mit 29 % Rohaufschlag, 2 % Skonto und 5 % Rabatt. Wie hoch ist der Bruttoverkaufspreis inklusive USt? Runden Sie das Ergebnis auf ganze €.
2. Der Einstandspreis einer Bohrmaschine beträgt € 47,00/Stück. Unser Unternehmen schlägt 35 % Rohaufschlag, 2 % Skonto und 30 % Wiederverkäuferrabatt auf. Wie hoch ist der Bruttoverkaufspreis inkl. 20 % USt.?
3. Der Preis eines Zimmerbrunnens beträgt bei der Konkurrenz € 149,00 inkl. USt. Wir wollen den Brunnen um € 120,00 verkaufen. Wie hoch darf unser Einstandspreis höchstens sein, wenn wir mit 36 % Regien und 11 % Gewinn kalkulieren und den Kund/innen noch zusätzlich 2 % Skonto und 8 % Rabatt gewähren?

Angabe Gruppe 3: Differenzkalkulation

1. Der Einstandspreis eines Kühlschranks beträgt € 390,00. Sie kalkulieren mit 27 % Regien, 2 % Skonto und 12 % Rabatt. Der Bruttoverkaufspreis inkl. 20 % USt. beträgt € 730,00. Wie hoch ist der Gewinn bzw. Verlust in € und in %?
2. Der Einstandspreis eines Mikrowellenherdes beträgt € 54,00. Sie kalkulieren mit 47 % Regien, 2 % Skonto und 25 % Rabatt. Der Bruttoverkaufspreis inkl. USt. beträgt € 119,00. Wie hoch ist der Gewinn bzw. Verlust in € und in %?
3. Ihr Unternehmen bekommt von der Fabrik eine komplette Küche um € 13.500,00 exkl. USt. Der Lieferant gewährt noch 33 % Wiederverkäuferrabatt und 3 % Skonto. Sie selbst kalkulieren mit 35 % Regien, 3 % Skonto und 10 % Rabatt. Die Küche kann von Ihnen um € 16.800,00 inkl. USt. verkauft werden. Wie hoch in € und in % ist der Gewinn bzw. der Verlust?



Kalkulationen

Lösung - Aufgabe 1

FACHBEGRIFFE

1	die Absatzkalkulation
2	die Regien
3	der Rabatt
4	der Bruttoverkaufspreis inklusive Umsatzsteuer
5	die Bezugskalkulation
6	der Rohaufschlag
7	der Kassapreis
8	der Einstandspreis
9	der Gewinn
10	der Skonto
11	die Differenzkalkulation
12	der Zielpreis
13	die Bezugskosten

ERKLÄRUNGEN

J	Ein Unternehmen kalkuliert, um wieviel es ein Produkt verkaufen muss.
K	Ein anderes Wort für die Gemeinkosten, die in der Kalkulation berücksichtigt werden, z. B. Personalkosten, Miete, Strom heißt ...
F	Bei einem ... handelt es sich um einen Preisabzug (z. B. beim Kauf einer großen Menge).
H	Preis, der im Geschäft auf dem Preisschild der Ware steht.
B	Ein Unternehmen berechnet, wieviel eine Ware beim Einkauf kostet.
M	... setzt sich aus dem Gewinn und den Regien zusammen.
A	Preis, den man nach Abzug eines Skontos für ein Produkt bezahlen muss.
C	Preis, den ein Unternehmen für eine Ware tatsächlich bezahlt, bis die Ware beim Unternehmen angekommen ist.
D	Betrag, den ein Unternehmen beim Verkauf eines Produktes verdienen möchte
E	Von einem ... spricht man, wenn der Kunde einen Preisabzug für rasche Bezahlung erhält.
I	Ein Unternehmen berechnet, wieviel es beim Verkauf eines Artikels verdient.
G	Preis, den man nach Abzug eines Rabattes für ein Produkt bezahlen muss.
L	Kosten, die beim Einkauf der Ware zusätzlich zum Preis des Produktes anfallen, z. B. Transport, Versicherung, Verpackung, ...



Kalkulationen

Lösung - Aufgabe 2a

Rechenzeichen (+ oder -)	Kalkulationsschema
	Listenpreis
-	Rabatt
	Zielpreis
-	Skonto
	Kassapreis
+	Bezugskosten
	Einstandspreis

Lösung - Aufgabe 2b

Rechenzeichen (+ oder -)	Kalkulationsschema
	Einstandspreis
+	Rohaufschlag
	Kassapreis
+	Skonto
	Zielpreis
+	Rabatt
	Bruttoverkaufspreis exklusive Umsatzsteuer
+	Umsatzsteuer
	Bruttoverkaufspreis inklusive Umsatzsteuer



Kalkulationen

Lösung – Aufgabe 3

Beispiel	Bezugs- kalkulation progressiv	Bezugs- kalkulation retrograd	Absatz- kalkulation progressiv	Absatz- kalkulation retrograd
Der Einstandspreis eines Tennisschlägers soll € 63,00 nicht überschreiten. Wie hoch darf der Bruttorechnungspreis des Lieferanten sein, wenn dieser 7 % Rabatt gewährt und die Bezugsspesen € 2,30 betragen?		X		
Der Verkaufspreis eines Badeanzuges inklusive USt. beträgt € 49,50. Wie hoch darf der Einstandspreis maximal sein, wenn mit 51 % Rohaufschlag und 2 % Skonto kalkuliert wird?				X
Der Einstandspreis eines Paares Laufschuhe beträgt € 43,20. Wie hoch ist der Bruttoverkaufspreis inklusive USt., wenn mit 41 % Rohaufschlag, 2 % Skonto und 30 % Rabatt kalkuliert wird?			X	
Der Bruttoverkaufspreis eines Anoraks beträgt inklusive USt. € 89,00. Wie hoch darf der Einstandspreis bei 39 % Rohaufschlag, 3 % Skonto und 30 % Rabatt maximal sein?				X
Es werden 150 Laufshirts zu je € 19,40 netto eingekauft. Der Lieferant gewährt 8 % Rabatt und 3 % Skonto. Für die Zustellung werden € 124,00 verrechnet. Wie hoch ist der Einstandspreis je Stück? Die Kalkulation ist für ein Stück durchzuführen.	X			



Kalkulationen

Rechnerische Lösungen – Kalkulationsbeispiele

Bruttorechnungspreis	65,27
- 7 % Rabatt	4,57
Zielpreis = Kassapreis	60,70
+ Bezugskosten	2,30
Einstandspreis	63,00

Einstandspreis	26,77
+ 51 % Rohaufschlag	13,65
Kassapreis	40,42
+ 2 % Skonto	0,83
Zielpreis = BVKP exkl. USt.	41,25
+ 20 % USt.	8,25
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	49,50

Einstandspreis	43,20
+ 41 % Rohaufschlag	17,71
Kassapreis	60,91
+ 2 % Skonto	1,24
Zielpreis	62,15
+ 30 % Rabatt	26,64
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	88,79
+ 20 % USt	17,76
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	106,55

Einstandspreis	36,23
+ 39 % Rohaufschlag	14,13
Kassapreis	50,36
+ 3 % Skonto	1,56
Zielpreis	51,92
+ 30 % Rabatt	22,25
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	74,17
+ 20 % USt.	14,83
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	89,00

Bruttorechnungspreis	19,40
- 8 % Rabatt	1,55
Zielpreis	17,85
- 3 % Skonto	0,54
Kassapreis	17,31
+ Bezugskosten	0,83
Einstandspreis	18,14



Kalkulationen

Lösung - Aufgabe 4

Kalkulationen

Bei der Preiskalkulation werden zwei Grundarten unterschieden. Es gibt einerseits die Bezugskalkulation und andererseits die Absatzkalkulation. Beide Arten kann man danach unterscheiden, in welche Richtung gerechnet wird. Hier gibt es die retrograde und die progressive Kalkulation.

Eine zusätzliche Art ist die Differenzkalkulation. Hier rechnet sich ein Unternehmen aus, ob es einen Gewinn oder einen Verlust erwirtschaftet hat. Den Gewinn in Prozent rechnet man aus, indem man den Gewinn in € mal 100 rechnet und dann durch die Selbstkosten dividiert.

Beispiel Bezugskalkulation

Bruttorechnungspreis/Kochtopf	43,20
- 10 % Rabatt	4,32
Zielpreis	38,88
- 2 % Skonto	0,78
Kassapreis	38,10
+ Bezugskosten	0,12
Einstandspreis/Kochtopf	38,22

Beispiel Absatzkalkulation

Einstandspreis	80,00
+ 35 % Regien	28,00
Selbstkosten	108,00
+ 15 % Gewinn	16,20
Kassapreis	124,20
+ 2 % Skonto	2,53
Zielpreis	126,73
+ 10 % Rabatt	14,08
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	140,81
+ 20 % USt.	28,16
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	168,97
gerundet €	169,00



Kalkulationen

Lösung – Aufgabe 5

Kalkulation in Stichworten	Art der Kalkulation	Ihre ausformulierte Angabe in ganzen Sätzen
Einkauf von Ski mit Rabatt; Einstandspreis?	progressive Bezugs-kalkulation	Wir kaufen 20 Paar Ski bei der Firma Schnell um € 179,00/Paar ein. Der Lieferant gewährt uns 15 % Rabatt und 3 % Skonto. Für die Zustellung verrechnet er € 30,00 für die gesamte Lieferung. Wie hoch ist der Einstandspreis für die gesamte Menge?
Einstandspreis € 89,00 für einen Tennisschläger, Skonto; Bruttorechnungspreis?	retrograde Bezugs-kalkulation	Der Einstandspreis für einen Tennisschläger beträgt € 89,00. Wie hoch darf der Bruttorechnungspreis unseres Lieferanten/ unserer Lieferantin maximal sein, wenn er/sie uns 3 % Skonto gewährt? (Rabatt und Bezugskosten wären auch noch möglich.)
Verkauf einer Wanderjacke mit Skonto und Rabatt; Bruttoverkaufspreis inkl. USt.?	progressive Absatz-kalkulation	Der Einstandspreis einer Wanderjacke beträgt € 67,00. Wie hoch ist unser Bruttoverkaufspreis inkl. USt, wenn wir mit 45 % Rohaufschlag, 2 % Skonto und 10 % Rabatt kalkulieren?
Einkauf von Badeanzügen mit Rabatt und Skonto; Einstandspreis?	progressive Bezugs-kalkulation	Wir kaufen 80 Badeanzüge bei der Firma SwimFun um € 36,80/ Stück ein. Wie hoch ist der Einstandspreis, wenn wir 25 % Rabatt und 3 % Skonto bekommen? Die Transportkosten für die komplette Lieferung betragen € 40,00 netto.
Preisschild in unserem Geschäft € 159,00 Fußballschuhe, Rabatt; Einstandspreis?	retrograde Absatz-kalkulation	Wir verkaufen ein Paar Fußballschuhe in unserem Geschäft laut Preisschild um € 150,00. Wie hoch darf der Einstandspreis sein, wenn wir 30 % Mengenrabatt und 2 % Skonto gewähren und wir selbst mit 35 % Rohaufschlag kalkulieren?



Kalkulationen

Lösung – Aufgabe 6

Gruppe 1 – Bezugskalkulation

35 Computer zu je € 729,00	25 515,00
- 25 % Rabatt	6 378,75
Zielpreis	19 136,25
- 2 % Skonto	382,73
Kassapreis	18 753,52
+ Bezugskosten	350,00
Gesamteinstandspreis	19 103,52
Einstandspreis pro Computer	545,81

Listenpreis	499,89
- 6 % Rabatt	30,00
Zielpreis	469,90
- 3 % Skonto	14,10
Kassapreis	455,80
+ Bezugskosten	3,20
Einstandspreis	459,00

Preis des Lieferanten	3 420,00
- 15 % Rabatt	513,00
Zielpreis	2 907,00
- 3 % Skonto	87,21
Kassapreis	2 819,79
+ Bezugskosten/Zustellung	75,00
Einstandspreis/Maschine	2 894,79

Gruppe 2 – Absatzkalkulation

Einstandspreis	21,60
+ 29 % Rohaufschlag	6,26
Kassapreis	27,86
+ 2 % Skonto	0,57
Zielpreis	28,43
+ 5 % Rabatt	1,50
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	29,93
+ 20 % USt.	5,99
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	35,92
gerundet € 36,00	

Einstandspreis	47,00
+ 35 % Rohaufschlag	16,45
Kassapreis	63,45
+ 2 % Skonto	1,29
Zielpreis	64,74
+ 30 % Rabatt	27,75
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	92,49
+ 20 % USt.	18,50
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	110,99

Einstandspreis	59,73
+ 36 % Regien	21,50
Selbstkosten	81,23
+ 11 % Gewinn	8,93
Kassapreis	90,16
+ 2 % Skonto	1,81
Zielpreis	92,00
+ 8 % Rabatt	8,00
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	100,00
+ 20 % USt.	20,00
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	120,00



Kalkulationen

Lösung – Aufgabe 6

Gruppe 3 – Differenzkalkulation

Einstandspreis	390,00
+ 27 % Regien	105,30
Selbstkosten	495,30
+ 5,9 % Gewinn	29,32
Kassapreis	524,62
+ 2 % Skonto	10,71
Zielpreis	535,33
+ 12 % Rabatt	73,00
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	607,33
+ 20 % USt.	121,67
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	730,00

Einstandspreis	54,00
+ 47 % Regien	25,38
Selbstkosten	79,38
- 8,2 % Verlust	6,49
Kassapreis	72,89
+ 2 % Skonto	1,49
Zielpreis	74,38
+ 25 % Rabatt	24,79
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	99,17
+ 20 % USt.	19,83
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	119,00

Bruttorechnungspreis	13 500,00
- 33 % Rabatt	4 455,00
Zielpreis	9 045,00
- 3 % Skonto	271,35
Kassapreis = ESTP	8 773,65
+ 35 % Regien	3 070,78
Selbstkosten	11 844,43
+ 3,2 % Gewinn	377,57
Kassapreis	12 222,00
+ 3 % Skonto	378,00
Zielpreis	12 600,00
+ 10 % Rabatt	1 400,00
Bruttoverkaufspreis exkl. USt.	14 000,00
+ 20 % USt.	2 800,00
Bruttoverkaufspreis inkl. USt.	16 800,00